
Programme de Formation

De la veille à l'influence : exploitez l'Information pour gagner en performance et en différenciation

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Ce module s'adresse à tous les professionnels du conseil : consultants, managers, directeurs d'activité, experts métiers, chefs de projet, responsables de practice, ainsi qu'à toute personne souhaitant renforcer sa posture stratégique et sa capacité d'influence.



Objectifs pédagogiques

Les repères se déplacent sans cesse, l'avantage ne revient plus à ceux qui exécutent parfaitement, mais à ceux qui voient plus loin. La valeur d'un professionnel du conseil repose désormais sur sa capacité à capter les signaux pertinents, à interpréter les dynamiques d'écosystèmes complexes, à éclairer les décisions et à se positionner comme une voix légitime et influente.

Ce module constitue le socle d'une démarche de veille stratégique appliquée au conseil. Il permet aux professionnels de dépasser la logique opérationnelle pour adopter une posture visionnaire, capable de détecter, comprendre et exploiter les tendances du marché.

L'objectif : transformer l'information en avantage stratégique, renforcer sa crédibilité et devenir un acteur qui éclaire et influence son secteur.



Description

Ce module structure une démarche de veille au service du conseil, depuis la captation des signaux jusqu'à leur exploitation stratégique. Il permet de transformer l'information en décisions, en opportunités et en influence sur son marché.

Contenu de la formation

1. Capter les signaux : structurer et industrialiser sa veille

Au cœur de la pratique du conseil, la capacité à percevoir les signaux faibles et à analyser les dynamiques sectorielles devient un différenciateur majeur. Cette première partie apporte une méthodologie robuste pour organiser et systématiser sa veille.

- Identifier les signaux faibles et les tendances structurantes de son écosystème.
- Sélectionner et hiérarchiser les sources d'information pertinentes.
- Construire un système d'information efficace et exploitable.
- Installer une discipline d'observation continue dans sa pratique professionnelle.

2. Exploiter la veille : transformer l'information en décisions et en opportunités

La veille n'a de valeur que si elle devient action. Cette partie explore la transformation de l'information en leviers d'influence : formulation d'arguments différenciants, conception d'angles nouveaux pour des offres ou des diagnostics, identification d'opportunités, éclairage stratégique pour les clients ou les décideurs.

- Convertir l'information en arguments de conseil clairs et différenciants.

- Identifier de nouveaux angles pour ses offres, diagnostics et recommandations.
- Détecter des opportunités commerciales, relationnelles ou de positionnement.
- Utiliser la veille pour éclairer la décision des clients et des décideurs.

3. Rayonnement, influence et leadership intellectuel dans le conseil

L'information prise isolément ne suffit pas : encore faut-il savoir l'incarner, la mettre en perspective et la transmettre avec impact. Cette section traite du rôle du consultant en tant que narrateur éclairé de son marché : prise de parole, articulation d'un récit clair, construction d'une ligne éditoriale, présence dans l'écosystème.

- Adopter une posture de narrateur éclairé de son marché.
- Structurer un récit professionnel lisible et crédible pour ses interlocuteurs.
- Définir une ligne éditoriale alignée avec son positionnement de conseil.
- Renforcer sa présence et son influence dans son écosystème.

4. Mise en projection : intégrer la veille dans sa pratique professionnelle

Pour ancrer durablement la démarche, cette partie vise à structurer un cadre d'application pratique. Elle permet de définir ses priorités de veille, ses routines, ses livrables, et les modalités de partage ou d'exploitation interne et externe.

- Clarifier ses priorités de veille en fonction de son périmètre de conseil.
- Définir des routines et rituels d'observation et d'analyse.
- Structurer les livrables issus de la veille (notes, synthèses, points marché, etc.).
- Organiser le partage et l'exploitation de la veille en interne et en externe.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostic individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.